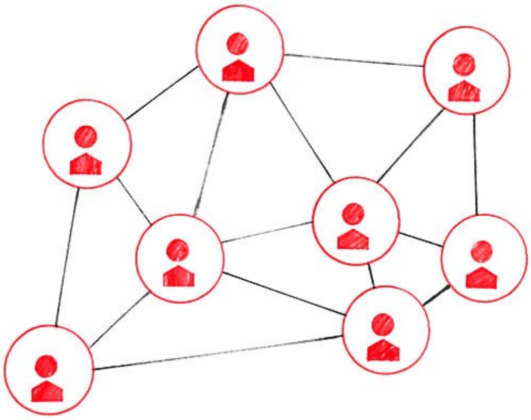
بحث عن

شبكة العلاقات والمسار المهني

المادة : ....



عمل الطالب

....

الصف : ....

نسمع كثيرا بمصطلح أن ذلك الشخص (عنده واسطة). ونعتبر هذا الشيء سلبي جدا من جهة، وإيجابي من جهة أخرى، لا سيما إن كان في صالحنا. لكن، فلننظر إلى هذه المسألة من زاوية أخرى، ربما تغير نظرتنا للفكرة العامة عن "الواسطة" أو "العلاقات".

شبكة العلاقات

هي استراتيجية تهدف إلى الكشف عن المزيد من الفرص المهنية وبناء العلاقات الفعالة بهدف تبادل المصالح من خلال التواصل مع الآخرين، منهم الأشخاص المحيطين مثل الأسرة والعائلة والجيران والأصدقاء وزملاء الدراسة وزملاء العمل السابق والحالي، بالإضافة إلى التخطيط للتواصل مع أشخاص مؤثرين في مجال العمل الذي يهتم به الشخص من خلال حضور الفعاليات والمؤتمرات التي تقام بهدف التواصل وبناء العلاقات.

وبطبيعة الحال، نحن لا نقصد هنا الجانب السلبي من استغلال العلاقات، أو أن يتم الاستفادة من العلاقة للاستفادة من فرصة يوجد من هو أحق منا بها.

ولكن... لماذا تعد شبكة العلاقات هي الوسيلة التي يفضلها أصحاب العمل؟

تشكل الوظائف التي يتم الحصول عليها من خلال الاعتماد علي شبكة العلاقات -والمسماة بسوق العمل المخفي- **نسبة بين 65% إلى 80%** حسب موقع Career Key المتخصص في دراسة سوق العمل، بالإضافة إلي أنها تعد الوسيلة الأولى التي يعتمد عليها أصحاب العمل في توظيف الكفاءات للوظائف من خلال ترشيحات ذوي الثقة.

وقبل إطلاق الاحكام، فلنحاول فهم هذه الطريقة ولماذا يفضلها كثير من أصحاب الأعمال. من المعلوم أن ذلك يحدث لعدة أسباب، ومنها

- أن أصحاب العمل يفضلون القيام بمشاريع مع أشخاص يعرفون مستواهم أو تم ترشيحهم من أشخاص موثوقين بدلا من الاعتماد التام على السيرة الذاتية
- أن أغلب الوظائف لا يتم الأعلان عنها في موقع الشركة أو علي الإنترنت ومواقع التوظيف حيث يفضل المديرين الاعتماد علي ترشيحات أصدقائهم المميزين بدلا من الاعلان عن الوظائف

ما هي خطوات بناء شجرة العلاقات؟

الخطوة الأولى: تطوير المعتقدات عن سوق العمل ودور العلاقات

تبدأ عملية بناء شبكة العلاقات بتغيير نظرة الشخص لسوق العمل وطرق الحصول على معلومات عن الخيارات المهنية المتاحة والفرص المتوفرة من خلال تكوين مجموعة من القناعات، منها:

- أن كل شخص يعرفه ويقابله يمكن أن يقدم له المساعدة المهنية سواء بالمعلومات عن الفرص المتاحة أو بترشيحه لأصحاب العمل نتيجة معرفته بأهتمامه بهذا المجال.
- بناء شبكة العلاقات يعتمد في بعض الأحيان على الأخذ والعطاء، لذلك يبدأ في الاهتمام بتطوير شبكة علاقاته من خلال تقديم المساعدة لهم أثناء الحاجة بدلا من التفكير في الآخذ فقط.

الخطوة الثانية: قم بإعداد قائمة تضم كل شخص في شبكة علاقاتك

قـد تظن أنـك لا تعـرف أي شـخص يمكن أن يسـاعدك في البحث عن وظيفة أو استكشاف سوق العمل. ولكن في الواقع أنت تملك علاقـات أكثر مما تتصور.

ابدأ في حصر وتسجيل دوائر علاقاتـك من الأقـرب إلي الأبعـد، أسـرتك وأصدقائك وزملاءك في الدراسة والعمل وجيرانك وزملاءك في الأنديـة الرياضـية ومعارفــك على مواقــع التواصــل الاجتمــاعي وغيرهــا من العلاقـات. ثم ابـدأ في حصـر معـارف دوائـرك مثـل زملاء والـدك في العمل، وأصدقاء أو عائلة أصدقائك المقربين.

الخطـوة الثالثـة: قم بتحضـير رسـالة واضـحة تصـف فيهـا أهدافك المهنية

لا أحد يسـتطيع مسـاعدتك بشـكل فعـال مهمـا كـانت سـلطته قبـل أن تعرف بالتحديد نوع من المساعدة التي تـود أن يقـدمها لـك، لـذلك من الضروري قبل بدء التواصل مع أحد الأشـخاص في شـجرة (أو شـبكة) العلاقـات الخاصـة بـك ، ينبغي أن تعـرف مـاذا تريـد بالتحديـد ومـا هـو المسـار المهـني الـذي تسـتهدفه وكيـف يسـتطيع الآخـرين مسـاعدتك للوصول إليه.

ابــدأ حــديثك معهم بإظهــار شـغفك واهتماماتــك المهنيــة وشخصـيتك، وعلاقتها بالخيارات المهنية التي بنيت خطتك لتحقيقها، ثم وصف دقيــق لنوع المساعدة الذي تحتاجه سواء معلومات أو فرص مهنية أو دراسية.

الخطوة الرابعة: استثمر في علاقاتك الحالية واسع إلى بناء علاقات جديدة

تذكر دائما أن علاقاتك تبني علي تبادل المنافع لذلك لا تتأخر عن تقديم المساعدة لأشخاص داخل دوائر معارفك من خلال دعمهم بالمعلومـات

أو ترشيحهم لفرص مهنيــة أو تدريبيــة تخص مجــال عملهم، مـع متابعــة تطورهم الوظيفي علي مواقع التواصـل الاجتمـاعي وتهـنئتهم علي هـذا التطور. بالإضافة إلى الاهتمام ببناء علاقات يومية جديدة في كل مكـان تذهب إليه، مع الالتزام ببعض القواعد أثناء بناء علاقات جديدة مثل:

- كن مميزا: لا تحاول تقمص سمات شخصية لا تتناسب معك لبنــاء العلاقات، ابق حريصا علي تقـديم نفسـك بمـا يميزهـا مـع الاعلان بوضوح عن ما تسعي لتحقيقه من أهداف.
- اطلب النصيحة وليس وظيفة: في التواصـل مـع شـبكة العلاقـات اهتم بطلب النصيحة بدلا من طلب وظيفة مثل أن تقول "أنا أهتم بمجال البرمجة وبالآخص تصميم المواقع، هل ترشح لي أشـخاص أو شركات تعمل في هذا المجال؟" بدلا من "أنا ابحث عن وظيفة في مجال البرمجة، رشحني لأحد أقاربك".
- اهتم باختيار الوقت والمكان الأنسب للتواصـل: لا تتصـل بأحـدهم في وقت متأخر أو تطلب مساعدته أثناء موعد الغداء مع الأسرة، أو شخص لم تستطيع بدء علاقة صحية معه.

أخيرا إدراك أهمية بناء شبكة العلاقات وكيفيـة التواصـل الأنســب مـع أولئك الأفراد سيساعدك على الوصول لهدفك بطريقة أسرع، وأســهل، ويعزز بعض المهارات والقدرات لديك.